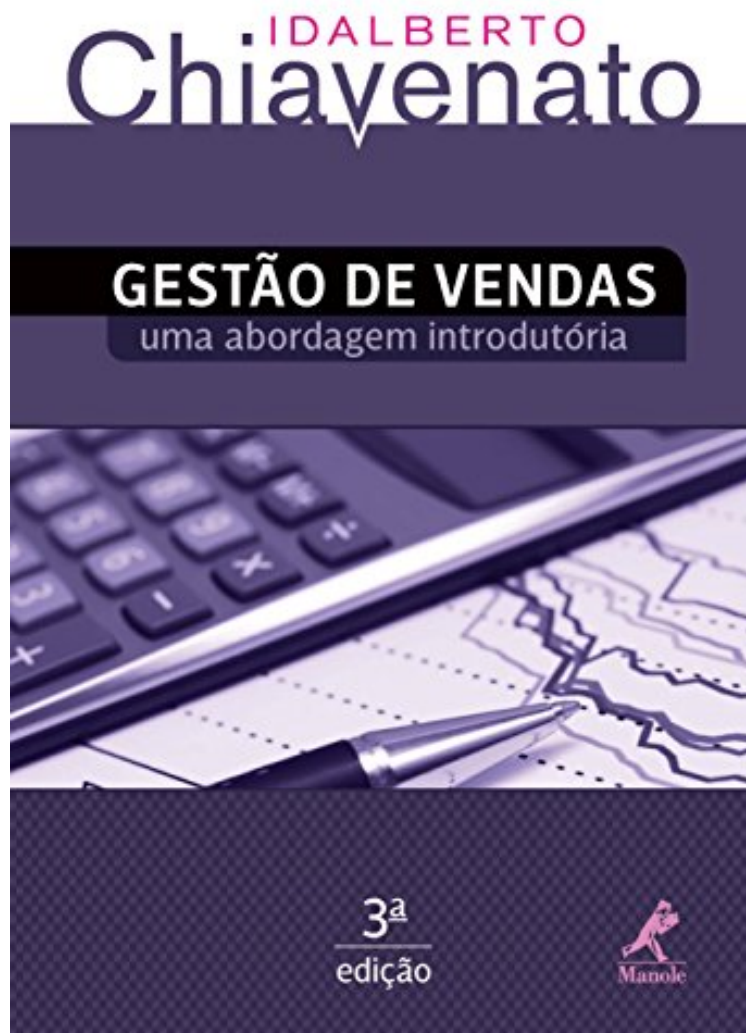


(Download) Gestildeo de Vendas: uma Abordagem Introdutorea: Transformando o Profissional de Vendas em um Gestor de Vendas (Portuguese Edition)

Gestildeo de Vendas: uma Abordagem Introdutorea: Transformando o Profissiona de Vendas em um Gestor de Vendas (Portuguese Edition)

Idalberto Chiavenato

*audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC*



[Download](#)

[Read Online](#)

#4053070 in eBooks 2014-01-01 2015-08-11 File Name: B013T1ZSG2 | File size: 17.Mb

Idalberto Chiavenato : Gestildeo de Vendas: uma Abordagem Introdutorea: Transformando o Profissiona de Vendas em um Gestor de Vendas (Portuguese Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Gestildeo de Vendas: uma Abordagem Introdutorea:

Transformando o Profissional de Vendas em um Gestor de Vendas (Portuguese Edition):

Vender provavelmente é uma das mais antigas profissões da humanidade. Desde que o ser humano passou a ter mais do que aquilo que ele precisava para viver ou sobreviver, a troca foi a consequência natural. Com isso, nasceu o intercâmbio entre o excedente e o faltante. No entanto, a partir do momento histórico em que a troca ou o escambo conseguiu alcançar a totalidade do excedente, a venda tornou-se realidade. Hoje, no mundo globalizado e dinâmico em que vivemos, a venda passou a ser uma atividade econômica e intensiva. Parece que tudo está gravado e em todos os lugares possíveis e imagináveis. Para que seja uma atividade racional, eficiente e eficaz em todos os sentidos, a venda requer não somente uma abordagem adequada, mas uma gestão capaz de lhe dar sentido, planejamento, organização, direcionamento e controle, a fim de alcançar o máximo possível de satisfação do cliente e de valor agregado para todas as partes envolvidas. A gestão de vendas é parte do marketing moderno e impulsionado pelo conhecimento do mercado e das características da clientela, bem como do produto/serviço a ser vendido, para possibilitar o encantamento e a fidelização do cliente. Ainda mais porque, quando se perde um cliente, se gasta 6 a 8 vezes mais para conquistar um novo. Além disso, também são necessários a previsão das vendas, a distribuição eficaz e os esforços de promoção e propaganda. Tudo isso com a ajuda de uma adequada organização de vendas que conte com uma elevada força persuasiva. Este livro foi elaborado com o intuito de dar uma visão geral e integrada da gestão de vendas em uma abordagem introdutória. É leitura indicada a todos que se iniciam nessa desafiante tarefa ou querem crescer nela: executivos, profissionais, consultores externos ou internos, estudantes ou vendedores que procuram seu desenvolvimento pessoal.